



Se deberá subir al aula un único fichero en formato pdf. El nombre del fichero con la solución debe ser de la siguiente forma: Apellidos_Nombre. **TIEMPO: 1,15 Hora**

1 Franquicia 100 Tapas (3 ptos)

100 Tapas es nuestra franquicia que opera en la zona turística principal de la Isla y cuenta con una amplia gama de productos que se clasifican además de por los criterios habituales (bebidas calientes, bollería, refrescos, etc.) por una clasificación interna atendiendo al margen sobre el coste que se aplica a cada uno, tal y como se puede ver en el cuadro adjunto donde además contamos con los movimientos del 1º semestre del año.

Franquicia 100 Tapas			
Familia de productos según Margen sobre el Coste	Gama VIP	Gama Estandar	Gama Básica
Margen sobre el coste de factura	350%	200%	100%
Movimientos del periodo			
Ventas del Periodo (según TPV)	42.000 €	45.000 €	75.000 €
Royalty mensual: 7% sobre facturación o ventas según TPV	7,00%		
Existencias Iniciales	6.000 €	10.000 €	25.000 €
Compras Netas	14.000 €	24.000 €	30.000 €

Con esta información y teniendo en cuenta los datos del periodo relacionados con las existencias iniciales, compras o reposición de cada categoría, así como la facturación del periodo y las comisiones o royalty mensual sobre la facturación o ventas.

Se pide para el 1º semestre

1. Valorar los inventarios de cada grupo de productos según criterio de margen bruto, así como el inventario final del periodo. **(0,5 ptos)**
2. Resultado bruto de explotación total de la empresa y por gamas de productos (Ventas del periodo - coste de ventas) considerando que existe por parte de la franquicia de un royalty mensual: del 7% sobre facturación, es decir una comisión sobre ventas que se debe pagar a la empresa matriz. **(1,5 ptos)**
3. Resultado bruto de explotación sobre el coste y Resultado bruto de explotación sobre Ingresos o ventas **(1 pto)**

2 Rutas en BICI (7 puntos)

Nuestra empresa organiza rutas en bici en la isla de Tenerife concentrando su actividad en dos ofertas BTT Teide y BTT Teno de diferente dificultad técnica y duración. Las previsiones de actividad e ingresos semanales en base a nuestro histórico son las siguientes:

Rutas en BTT			
Previsiones semanales			
<i>Actividad, ingresos y costes según promedio de datos históricos</i>			
<i>Actividad e ingresos promedio históricos semanales</i>			
	BTT Teide	BTT Teno	Total
Nº Rutas:	10 Rutas	5 Rutas	15 Rutas
Ingresos previstos:	6.000 €	2.250 €	8.250 €
Nº ciclistas:	150 Ticket	50 Ticket	200 Ticket
<i>Nivel de actividad normal o previsto por semana</i>			210 Ticket

Los costes asociados a estos niveles de actividad se presentan en el siguiente cuadro, así como los costes de estructura o generales anuales.

<i>Costes estimados anuales de carácter general de la empresa</i>	
Un año equivale a 52 semanas	
Inversión de la empresa:	40.000 €
Rentabilidad deseada anual sobre capital invertido:	7%
Costes generales o de estructura anual (alquiler, personal, asesoría, amortización y otros)	35.000 €
<i>Costes asociados con la actividad de la empresa</i>	
Comisión o incentivo a los guías por ruta	20 €/ruta
Coste por ruta derivado de contratación de Auto-Taxi con remolque para el transporte de bicicletas.	55 €/ruta
Costes asociados por usuario - ciclista (seguro picnic, souvenir y otros)	8 €/cicl.

Además, la empresa ha invertido en equipamiento e infraestructura para lo cual exige una tasa de rentabilidad mínima como la propuesta.

La empresa se plantea dos estrategias para el próximo ejercicio:

- **Estrategia 1.** Incremento de las comisiones a los recepcionistas de hoteles y otros intermediarios sobre el precio del ticket.
- **Estrategia 2.** Hemos negociado con los guías un porcentaje de comisión sobre el total de ingresos con el fin de aumentar el número de rutas semanales, en concreto las condiciones son las siguientes

<i>Estrategia empresarial 1 para el próximo ejercicio</i>	
Comisiones a los recepcionistas por ingresos por ticket (de cada ticket se le concede una comisión):	5%
<i>Estrategia empresarial 2 para el próximo ejercicio</i>	
Negociación con los guías de un % de comisión sobre el total de ingresos del	15%
Esta estrategia implicaría un aumento en las rutas del	20%

Se pide

- Estimación de los resultados netos por semana considerando los costes fijos (1 pto)
- Estimación del coste de subactividad semanal (0.5 ptos)
- Punto muerto a la semana ajustado a la rentabilidad deseada en nº de rutas y nº de tickets semanales. (1,5 ptos)
- Efecto de la estrategia 1 y nuevo punto muerto semanal ajustado a la rentabilidad deseada (2 ptos)
- Partiendo de los datos iniciales evaluar el efecto de la estrategia 2 en el resultado de la empresa semanal. (2 Ptos)

Solución Franquicia 100 Tapas (3 ptos)

Valoración de inventarios y resultado bruto del periodo para el 1º semestre

<i>Método del margen bruto</i>		Gama VIP	Gama Estandar	Gama Básica
Existencias Iniciales		6.000 €	10.000 €	25.000 €
Compras Netas		14.000 €	24.000 €	30.000 €
(1) = Mercancía disponible para la venta		20.000 €	34.000 €	55.000 €
Nota 1: Margen sobre coste de adquisición		350%	200%	100%
Margen de coste sobre Pvp		77.78%	66.67%	50.00%
Coste de Ventas en %		22.22%	33.33%	50.00%
Ventas del Periodo (según TPV)	162.000 € 100.0%	42.000 € 25,9%	45.000 € 27,8%	75.000 € 46,3%
(2) Coste de Ventas	61.833 €	9.333 €	15.000 €	37.500 €
(3) = Inventario Final (1) - (2)	47.167 €	10.667 €	19.000 €	17.500 €
Royalty mensual sobre facturación del TPV			7,00%	
	11.340 €	2.940 €	3.150 €	5.250 €
Resultado según Grupo	88.827 €	29.727 €	26.850 €	32.250 €
Rtdo bruto explotac. sobre el coste	144%	319%	179%	86%
Rtdo bruto explotac. sobre Ingresos	55%	71%	60%	43%

Solución Rutas en BICI (7 ptos)

a) Apartado (1 pto)

A. Estimación de los resultados netos por semana
considerando los costes fijos

	BTT Teide	BTT Teno	Total
(a) Actividad	10 Rutas 66,67% 150 Ticket	5 Rutas 33,33% 50 Ticket	15 Rutas 100,00% 200 Ticket
(b) Ingresos	6.000 € 40,0 €/ticket 600,0 €/ruta	2.250 € 45,0 €/ticket 450,0 €/ruta	8.250 € 41,3 €/ticket 550,0 €/ruta
(c) Costes Variables	1.950 € 13,0 €/ticket 195,0 €/ruta	775 € 15,5 €/ticket 155,0 €/ruta	2.725 € 13,6 €/ticket 181,7 €/ruta
(d) =(c/d)	32,5%	34,4%	33,0%
(e) = Margen contribución	4.050 € 27,0 €/ticket 405,0 €/ruta	1.475 € 29,5 €/ticket 295,0 €/ruta	5.525 € 27,6 €/ticket 368,3 €/ruta
	67,5%	65,6%	67,0%

A. Estimación de los resultados netos por semana
considerando los costes fijos

Costes fijos semanales estimados: 673 €
Resultado neto estimado a la semana: 4.852 €

b) Apartado (0,5 ptos)

B. Estimación del coste de subactividad

Tasa de subactividad 4,76%
Tasa de actividad prevista 95,24%
Coste derivado de la subactividad semana: 32,05 €

c) Apartado (1,5 ptos)

C. Pto muerto a la semana ajustado a la rentabilidad deseada
deseada en nº de rutas y nº de tickets semanales

Costes fijos a la semana: 673 €
Rentabilidad deseada semanal: 54 €
Subtotal: 727 €
Pto. Muerto semanal ajustado a la rentabilidad deseada: 1,97 Rutas
26,31 Ticket
Ingresos a la semanas: 1.085,5 €

d) Apartado (2 ptos)

D. Estrategia 1 Efecto de la estrategia y nuevo pto muerto
semanal ajustado a la rentabilidad deseada

Δ Costes variables por ticket 2,063 €/ticket 15,69 €/ticket
Varic. Margen Contribución 25,56 €/ticket
340,8 €/ruta
Pto. Muerto semanal ajustado a la rentabilidad deseada: 28,44 Ticket
2,13 Rutas
Ingresos a la semanas: 1.173,0 €

e) Apartado (2 ptos)

E. Estrategia 2 Efecto de la estrategia en el resultado de la empresa semanal

Efecto de la estrategia Δ ∇ 20% Rutas 18,0 Rutas
Tickets 240,0 Ticket
Ingresos 9.900 €
Marg. de contribución: 67,0% 6.630,0 €
Comisión a los vendedores: 15% 1.485 €
Costes fijos semanales: 673 €
Resultado neto estimado a la semana: 4.472 €